



Mi Universidad

ANTOLOGÍA

Toma de Decisiones

Licenciatura en Administración de Empresas

Octavo Cuatrimestre

Enero-Abril

Marco Estratégico de Referencia

Antecedentes históricos

Nuestra Universidad tiene sus antecedentes de formación en el año de 1979 con el inicio de actividades de la normal de educadoras “Edgar Robledo Santiago”, que en su momento marcó un nuevo rumbo para la educación de Comitán y del estado de Chiapas. Nuestra escuela fue fundada por el Profesor Manuel Albores Salazar con la idea de traer educación a Comitán, ya que esto representaba una forma de apoyar a muchas familias de la región para que siguieran estudiando.

En el año 1984 inicia actividades el CBTiS Moctezuma Ilhuicamina, que fue el primer bachillerato tecnológico particular del estado de Chiapas, manteniendo con esto la visión en grande de traer educación a nuestro municipio, esta institución fue creada para que la gente que trabajaba por la mañana tuviera la opción de estudiar por las tardes.

La Maestra Martha Ruth Alcázar Mellanes es la madre de los tres integrantes de la familia Albores Alcázar que se fueron integrando poco a poco a la escuela formada por su padre, el Profesor Manuel Albores Salazar; Víctor Manuel Albores Alcázar en julio de 1996 como chofer de transporte escolar, Karla Fabiola Albores Alcázar se integró en la docencia en 1998, Martha Patricia Albores Alcázar en el departamento de cobranza en 1999.

En el año 2002, Víctor Manuel Albores Alcázar formó el Grupo Educativo Albores Alcázar S.C. para darle un nuevo rumbo y sentido empresarial al negocio familiar y en el año 2004 funda la Universidad Del Sureste.

La formación de nuestra Universidad se da principalmente porque en Comitán y en toda la región no existía una verdadera oferta Educativa, por lo que se veía urgente la creación de una institución de Educación superior, pero que estuviera a la altura de las exigencias de los

jóvenes que tenían intención de seguir estudiando o de los profesionistas para seguir preparándose a través de estudios de posgrado.

Nuestra Universidad inició sus actividades el 18 de agosto del 2004 en las instalaciones de la 4ª avenida oriente sur no. 24, con la licenciatura en Puericultura, contando con dos grupos de cuarenta alumnos cada uno. En el año 2005 nos trasladamos a nuestras propias instalaciones en la carretera Comitán – Tzimol km. 57 donde actualmente se encuentra el campus Comitán y el corporativo UDS, este último, es el encargado de estandarizar y controlar todos los procesos operativos y educativos de los diferentes campus, así como de crear los diferentes planes estratégicos de expansión de la marca.

Misión

Satisfacer la necesidad de Educación que promueva el espíritu emprendedor, aplicando altos estándares de calidad académica, que propicien el desarrollo de nuestros alumnos, Profesores, colaboradores y la sociedad, a través de la incorporación de tecnologías en el proceso de enseñanza-aprendizaje.

Visión

Ser la mejor oferta académica en cada región de influencia, y a través de nuestra plataforma virtual tener una cobertura global, con un crecimiento sostenible y las ofertas académicas innovadoras con pertinencia para la sociedad.

Valores

- Disciplina
- Honestidad
- Equidad
- Libertad

Escudo



El escudo del Grupo Educativo Albores Alcázar S.C. está constituido por tres líneas curvas que nacen de izquierda a derecha formando los escalones al éxito. En la parte superior está situado un cuadro motivo de la abstracción de la forma de un libro abierto.

Eslogan

“Mi Universidad”

ALBORES



Es nuestra mascota, un Jaguar. Su piel es negra y se distingue por ser líder, trabaja en equipo y obtiene lo que desea. El ímpetu, extremo valor y fortaleza son los rasgos que distinguen.

Toma de Decisiones

Objetivo de la materia:

Al finalizar el curso, el alumno aplicará la técnica de administración para la toma de decisiones de tipo táctico y operativo en organizaciones productoras de bienes o de servicios.

Criterios de evaluación:

No	Concepto	Porcentaje
1	Trabajos Escritos	10%
2	Actividades Áulicas	20%
3	Trabajos en plataforma Educativa	20%
4	Examen	50%
Total de Criterios de evaluación		100%

INDICE

Unidad I

La personalidad

- 1.1 Que es la personalidad
- 1.2 Características de la personalidad

Unidad II

- 2.1 Teorías de la personalidad
- 2.2 Procesos de la comunicación en toma de decisiones

Unidad III

- 3.1 Toma de decisiones
- 3.2 Automotivación

Unidad IV

4.1 Mecanismos de autocontrol

4.2 Reacciones proactivas y reactivas

Unidad I

La personalidad

1.1 Qué es la personalidad

Conceptos de personalidad según varios autores (Kotler, Allport, Freud y Eysenk)

Publicado el marzo 7, 2012 escrito por Gerardo Paniagua Lambertini.

La personalidad es un constructo psicológico, con el que nos referimos a un conjunto dinámico de características de una persona. Pero nunca al conjunto de características físicas o genéticas que determinan a un individuo, es su organización interior la que nos hace actuar de manera diferente ante una o varias circunstancias.

Todas las personas tienen personalidades diferentes, lo cual va a influir en su conducta de vida y de actividades diarias.

Definiciones de personalidad según varios autores

Kotler (1996) define personalidad como:

"Las características psicológicas y distintivas de una persona que conducen a respuestas a su ambiente relativamente consistente y permanente."

La personalidad individual se describe en función de características como la confianza en sí mismo, autoridad, autonomía, sociabilidad, agresividad, estabilidad emocional, afiliación y adaptabilidad. La personalidad puede ser una variable útil en el análisis de la conducta del consumidor, esto porque si las empresas descubren características de personalidad en sus clientes potenciales, podrán mejorar o cambiar su publicidad y así sus ventas.

Un concepto relacionado con la personalidad según Kotler (1996) es "el concepto de sí mismo o autoimagen de una persona, la cual es una compleja imagen mental que las personas tienen de sí mismos."

Aunque una persona tenga su autoconcepto definido, es decir, la manera en que se ve a sí mismo, puede que esto difiera de su autoconcepto ideal, es decir, de cómo lo gustaría verse y del autoconcepto de otros (la manera en que esa persona cree que lo ven los demás). Es por esto que los mercadólogos deben tener mucho cuidado a la hora de desarrollar imágenes de marca que se acoplen a la autoimagen del mercado meta, porque como se mencionó anteriormente, no siempre el consumidor va a inclinarse a comprar cierto

producto de acuerdo al concepto que tiene de sí mismo, puede que adquiera un producto pensando en el autoconcepto de otros y del autoconcepto ideal.

Allport define personalidad como:

Según Gordon Allport la personalidad es "la organización dinámica de los sistemas psicofísicos que determina una forma de pensar y de actuar, única en cada sujeto en su proceso de adaptación al medio".

Desmembrando esa afirmación encontramos que:

La organización representa el orden en que se halla estructurada las partes de la personalidad de cada sujeto.

Lo dinámico se refiere a que cada persona se encuentra en un constante intercambio con el medio que sólo se interrumpe con la muerte.

Los sistemas psicofísicos hacen referencia a las actividades que provienen del principio inmaterial(fenómeno psíquico) y el principio material(fenómeno físico).

La forma de pensar hace referencia a la vertiente interna de la personalidad.

La forma de actuar hace referencia a la vertiente externa de la personalidad que se manifiesta en la conducta de la persona.

Y es única en cada sujeto por la naturaleza caótica en el que el cerebro organiza las sinapsis.

Rasgos de personalidad según Gordon Allport

Rasgo cardinal: una característica única que dirige buena parte de las actividades de una persona.

Rasgos centrales: Como la honestidad y la sociabilidad, por lo general van de cinco a 10 en cualquier persona.

Rasgos secundarios: Características que inciden en el comportamiento en muchas menos situaciones y ejercen menos influencia que los rasgos centrales o cardinales.

"Los rasgos ofrecen una explicación clara y sencilla de las consistencias conductuales de las personas permiten comparar fácilmente a una persona con otra. Los rasgos son características de la personalidad y comportamientos consistentes que se manifiestan en diferentes situaciones. La teoría de los rasgos busca explicar, en forma sencilla, las consistencias en el comportamiento de los individuos."

Sigmund Freud definió personalidad como:

El patrón de pensamientos, sentimientos y conducta que presenta una persona y que persiste a lo largo de toda su vida, a través de diferentes situaciones.

Eysenk definió personalidad como:

Una organización más o menos estable y duradera del carácter, temperamento, intelecto y físico de una persona, que determina su adaptación única al ambiente.

Jean Filloux definió personalidad como:

Configuración única que toma, en el transcurso de la historia de un individuo, como el conjunto de los sistemas responsables de su conducta.

1.2 Características de la personalidad/ Tipología

La personalidad está constituida por un conjunto de rasgos que nos definen y nos diferencian de los demás.

Con personalidad nos referimos a esa realidad invisible que nos lleva a comportarnos a todos de manera diferente y hace que mientras a mi gusta el baloncesto, los huevos con jamón y la literatura, haya quienes prefieren el fútbol, los tacos y esquiar.

Una de las definiciones más clásicas y usadas aún en la actualidad afirma que la personalidad debemos entenderla como patrones persistentes de formas de percibir, relacionarse y pensar acerca del entorno y de uno mismo.

Esta realidad invisible tiene como materia prima todas las experiencias que acumulamos desde el útero materno. Su momento de inicio ha sido señalado alrededor de los tres años cuando aparece la auto-conciencia, o lo que es lo mismo, cuando descubrimos que existimos como una realidad independiente del resto del mundo.

Pero esa personalidad que somos puede tomar caminos imprevistos e indeseables. Entonces se gestan los trastornos de la personalidad, lo cual vendría siendo una alteración que se instaura en nuestra propia esencia, en nuestra propia identidad.

CRITERIOS PARA DETERMINAR UN TRASTORNO DE LA PERSONALIDAD.

A. Patrón perdurable de experiencia interna y comportamiento que se desvía notablemente de las expectativas de la cultura del individuo. Este patrón se manifiesta en dos (o más) de los ámbitos siguientes:

1. Cognición (es decir, maneras de percibirse e interpretarse a uno mismo, a otras personas y a los acontecimientos).
2. Afectividad (es decir, amplitud, intensidad, labilidad e idoneidad de la respuesta emocional).
3. Funcionamiento interpersonal.
4. Control de los impulsos.

B. El patrón perdurable es inflexible y dominante en una gran variedad de situaciones personales y sociales.

C. El patrón perdurable causa malestar clínicamente significativo o deterioro en lo social, laboral u otras áreas importantes del funcionamiento.

D. El patrón es estable y de larga duración, y su inicio se puede remontar al menos a la adolescencia o a las primeras etapas de la edad adulta.

E. El patrón perdurable no se explica mejor como una manifestación o consecuencia de otro trastorno mental.

F. El patrón perdurable no se puede atribuir a los efectos fisiológicos de una sustancia (p. ej., una droga, un medicame

Trastornos de la personalidad grupo A

Trastorno de la personalidad paranoide

301.0 (F60.0)

A. Desconfianza y suspicacia intensa frente a los demás, de tal manera que sus motivos se interpretan como malévolos, que comienza en las primeras etapas de la edad adulta y está presente en diversos contextos, y que se manifiesta por cuatro (o más) de los hechos siguientes:

1. Sospecha, sin base suficiente, de que los demás explotan, causan daño o decepcionan al individuo.
2. Preocupación con dudas injustificadas acerca de la lealtad o confianza de los amigos o colegas.
3. Poca disposición a confiar en los demás debidos al miedo injustificado a que la información se utilice maliciosamente en su contra.
4. Lectura encubierta de significados denigrantes o amenazadores en comentarios o actos sin malicia.
5. Rencor persistente (es decir, no olvida los insultos, injurias o desaires).
6. Percepción de ataque a su carácter o reputación que no es apreciable por los demás y disposición a reaccionar rápidamente con enfado o a contraatacar.
7. Sospecha recurrente, sin justificación, respecto a la fidelidad del cónyuge o la pareja.

B. No se produce exclusivamente en el curso de la esquizofrenia, un trastorno bipolar o un trastorno depresivo con características psicóticas, u otro trastorno psicótico, y no se puede atribuir a los efectos fisiológicos de otra afección médica.

Nota: Si los criterios se cumplen antes del inicio de la esquizofrenia, se añadirá “previo,” es decir, “trastorno de la personalidad paranoide (previo).”

Trastorno de la personalidad esquizoide

301.20 (F60.1)

A. Patrón dominante de desapego en las relaciones sociales y poca variedad de expresión de las emociones en contextos interpersonales, que comienza en las primeras etapas de la edad adulta y está presente en diversos contextos, y que se manifiesta por cuatro (o más) de los hechos siguientes:

1. No desea ni disfruta las relaciones íntimas, incluido el formar parte de una familia.
2. Casi siempre elige actividades solitarias.
3. Muestra poco o ningún interés en tener experiencias sexuales con otra persona.
4. Disfruta con pocas o con ninguna actividad.
5. No tiene amigos íntimos ni confidentes aparte de sus familiares de primer grado.
6. Se muestra indiferente a las alabanzas o a las críticas de los demás.
7. Se muestra emocionalmente frío, con desapego o con afectividad plana.

B. No se produce exclusivamente en el curso de la esquizofrenia, un trastorno bipolar o un trastorno depresivo con características psicóticas, otro trastorno psicótico o un trastorno del espectro del autismo, y no se puede atribuir a los efectos fisiológicos de otra afección médica.

Nota: Si los criterios se cumplen antes del inicio de la esquizofrenia, se añadirá “previo,” es decir, “trastorno de la personalidad esquizoide (previo).”

Trastorno de la personalidad esquizotípica

301.22 (F21)

A. Patrón dominante de deficiencias sociales e interpersonales que se manifiesta por un malestar agudo y poca capacidad para las relaciones

estrechas así como por distorsiones cognitivas o perceptivas y comportamiento excéntrico, que comienza en las primeras etapas de la edad adulta y está presente en diversos contextos, y que se manifiesta por cinco (o más) de los hechos siguientes:

1. Ideas de referencia (con exclusión de delirios de referencia).
 2. Creencias extrañas o pensamiento mágico que influye en el comportamiento y que no concuerda con las normas subculturales (p. ej., supersticiones, creencia en la clarividencia, la telepatía o un “sexto sentido”; en niños y adolescentes, fantasías o preocupaciones extravagantes).
 3. Experiencias perceptivas inhabituales, incluidas ilusiones corporales.
 4. Pensamientos y discurso extraños (p. ej., vago, circunstancial, metafórico, superelaborado o estereotipado).
 5. Susplicacia o ideas paranoides.
 6. Afecto inapropiado o limitado.
 7. Comportamiento o aspecto extraño, excéntrico o peculiar.
 8. No tiene amigos íntimos ni confidentes aparte de sus familiares de primer grado.
 9. Ansiedad social excesiva que no disminuye con la familiaridad y tiende a asociarse a miedos paranoides más que a juicios negativos sobre sí mismo.
- B. No se produce exclusivamente en el curso de la esquizofrenia, un trastorno bipolar o un trastorno depresivo con características psicóticas, otro trastorno psicótico o un trastorno del espectro del autismo.

Nota: Si los criterios se cumplen antes del inicio de la esquizofrenia, se añadirá “previo,” p. ej., “trastorno de la personalidad esquizotípico (previo).”

Trastornos de la personalidad grupo B

Trastorno de la personalidad antisocial

301.7 (F60.2)

A. Patrón dominante de inatención y vulneración de los derechos de los demás, que se produce desde los 15 años de edad, y que se manifiesta por tres (o más) de los hechos siguientes:

1. Incumplimiento de las normas sociales respecto a los comportamientos legales, que se manifiesta por actuaciones repetidas que son motivo de detención.
2. Engaño, que se manifiesta por mentiras repetidas, utilización de alias o estafa para provecho o placer personal.
3. Impulsividad o fracaso para planear con antelación.
4. Irritabilidad y agresividad, que se manifiesta por peleas o agresiones físicas repetidas.
5. Desatención imprudente de la seguridad propia o de los demás.
6. Irresponsabilidad constante, que se manifiesta por la incapacidad repetida de mantener un comportamiento laboral coherente o cumplir con las obligaciones económicas.
7. Ausencia de remordimiento, que se manifiesta con indiferencia o racionalización del hecho de haber herido, maltratado o robado a alguien.

B. El individuo tiene como mínimo 18 años.

C. Existen evidencias de la presencia de un trastorno de la conducta con inicio antes de los 15 años.

D. El comportamiento antisocial no se produce exclusivamente en el curso de la esquizofrenia o de un trastorno bipolar.

364 Trastornos de la personalidad

Trastorno de la personalidad límite

301.83 (F60.3)

Patrón dominante de inestabilidad de las relaciones interpersonales, de la autoimagen y de los afectos, e impulsividad intensa, que comienza en las primeras etapas de la edad adulta y está presente en diversos contextos, y que se manifiesta por cinco (o más) de los hechos siguientes:

1. Esfuerzos desesperados para evitar el desamparo real o imaginado. (Nota: No incluir el comportamiento suicida ni de automutilación que figuran en el Criterio 5.)
2. Patrón de relaciones interpersonales inestables e intensas que se caracteriza por una alternancia entre los extremos de idealización y de devaluación.
3. Alteración de la identidad: inestabilidad intensa y persistente de la autoimagen y del sentido del yo.
4. Impulsividad en dos o más áreas que son potencialmente autolesivas (p. ej., gastos, sexo, drogas, conducción temeraria, atracones alimentarios). (Nota: No incluir el comportamiento suicida ni de automutilación que figuran en el Criterio 5.)
5. Comportamiento, actitud o amenazas recurrentes de suicidio, o comportamiento de automutilación.
6. Inestabilidad afectiva debida a una reactividad notable del estado de ánimo (p. ej., episodios intensos de disforia, irritabilidad o ansiedad que generalmente duran unas horas y, rara vez, más de unos días).
7. Sensación crónica de vacío.
8. Enfado inapropiado e intenso, o dificultad para controlar la ira (p.ej., exhibición frecuente de genio, enfado constante, peleas físicas recurrentes).
9. Ideas paranoides transitorias relacionadas con el estrés o síntomas disociativos graves.

Trastorno de la personalidad histriónica 365

Trastorno de la personalidad histriónica

301.50 (F60.4)

Patrón dominante de emotividad excesiva y de búsqueda de atención, que comienza en las primeras etapas de la edad adulta y está presente en diversos contextos, y que se manifiesta por cinco (o más) de los hechos siguientes:

1. Se siente incómodo en situaciones en las que no es el centro de atención.
2. La interacción con los demás se caracteriza con frecuencia por un comportamiento sexualmente seductor o provocativo inapropiado.
3. Presenta cambios rápidos y expresión plana de las emociones.
4. Utiliza constantemente el aspecto físico para atraer la atención.
5. Tiene un estilo de hablar que se basa excesivamente en las impresiones y que carece de detalles.
6. Muestra autodramatización, teatralidad y expresión exagerada de la emoción.
7. Es sugestionable (es decir, fácilmente influenciado por los demás o por las circunstancias).
8. Considera que las relaciones son más estrechas de lo que son en realidad.

Trastorno de la personalidad narcisista

301.81 (F60.81)

Patrón dominante de grandeza (en la fantasía o en el comportamiento), necesidad de admiración y falta de empatía, que comienza en las primeras etapas de la vida adulta y se presenta en diversos contextos, y que se manifiesta por cinco (o más) de los hechos siguientes:

1. Tiene sentimientos de grandeza y prepotencia (p. ej., exagera sus logros y talentos, espera ser reconocido como superior sin contar con los correspondientes éxitos).
2. Está absorto en fantasías de éxito, poder, brillantez, belleza o amor ideal ilimitado.
3. Cree que es “especial” y único, y que sólo pueden comprenderle o sólo puede relacionarse con otras personas (o instituciones) especiales o de alto estatus.
4. Tiene una necesidad excesiva de admiración.
5. Muestra un sentimiento de privilegio (es decir, expectativas no razonables de tratamiento especialmente favorable o de cumplimiento automático de sus expectativas).
6. Explota las relaciones interpersonales (es decir, se aprovecha de los demás para sus propios fines).
7. Carece de empatía: no está dispuesto a reconocer o a identificarse con los sentimientos y necesidades de los demás.
8. Con frecuencia envidia a los demás o cree que éstos sienten envidia de él.
9. Muestra comportamientos o actitudes arrogantes, de superioridad.

Trastornos de la personalidad grupo C

Trastorno de la personalidad evasiva/evitativa

301.82 (F60.6)

Patrón dominante de inhibición social, sentimientos de incompetencia e hipersensibilidad a la evaluación negativa, que comienza en las primeras etapas de la edad adulta y está presente en diversos contextos, y que se manifiesta por cuatro (o más) de los hechos siguientes:

1. Evita las actividades laborales que implican un contacto interpersonal significativo por miedo a la crítica, la desaprobación o el rechazo.
 2. Se muestra poco dispuesto a establecer relación con los demás a no ser que esté seguro de ser apreciado.
 3. Se muestra retraído en las relaciones estrechas porque teme que lo avergüencen o ridiculicen.
1. Trastorno de la personalidad dependiente 367
4. Le preocupa ser criticado o rechazado en situaciones sociales.
 5. Se muestra inhibido en nuevas situaciones interpersonales debido al sentimiento de falta de adaptación.
 6. Se ve a sí mismo como socialmente inepto, con poco atractivo personal o inferior a los demás.
 7. Se muestra extremadamente reacio a asumir riesgos personales o a implicarse en nuevas actividades porque le pueden resultar embarazosas.

Trastorno de la personalidad dependiente

301.6 (F60.7)

Necesidad dominante y excesiva de que le cuiden, lo que conlleva un comportamiento sumiso y de apego exagerado, y miedo a la separación, que comienza en las primeras etapas de la edad adulta y está presente en diversos contextos, y que se manifiesta por cinco (o más) de los hechos siguientes:

1. Le cuesta tomar decisiones cotidianas sin el consejo y la tranquilización excesiva de otras personas.

2. Necesita a los demás para asumir responsabilidades en la mayoría de los ámbitos importantes de su vida.
3. Tiene dificultad para expresar el desacuerdo con los demás por miedo a perder su apoyo o aprobación. (Nota: No incluir los miedos realistas de castigo.)
4. Tiene dificultad para iniciar proyectos o hacer cosas por sí mismo (debido a la falta de confianza en el propio juicio o capacidad y no por falta de motivación o energía).
5. Va demasiado lejos para obtener la aceptación y apoyo de los demás, hasta el punto de hacer voluntariamente cosas que le desagradan.
6. Se siente incómodo o indefenso cuando está solo por miedo exagerado a ser incapaz de cuidarse a sí mismo.
7. Cuando termina una relación estrecha, busca con urgencia otra relación para que le cuiden y apoyen.
8. Siente una preocupación no realista por miedo a que lo abandonen y tenga que cuidar de sí mismo.

Trastorno de la personalidad obsesivo-compulsiva

301.4 (F60.5)

Patrón dominante de preocupación por el orden, el perfeccionismo y el control mental e interpersonal, a expensas de la flexibilidad, la franqueza y la eficiencia, que comienza en las primeras etapas de la vida adulta y está presente en diversos contextos, y que se manifiesta por cuatro (o más) de los siguientes hechos:

1. Se preocupa por los detalles, las normas, las listas, el orden, la organización o los programas hasta el punto de que descuida el objetivo principal de la actividad.
2. Muestra un perfeccionismo que interfiere con la terminación de las tareas (p. ej., es incapaz de completar un proyecto porque no se cumplen sus propios estándares demasiado estrictos).

3. Muestra una dedicación excesiva al trabajo y la productividad que excluye las actividades de ocio y los amigos (que no se explica por una necesidad económica manifiesta).
4. Es demasiado consciente, escrupuloso e inflexible en materia de moralidad, ética o valores (que no se explica por una identificación cultural o religiosa).
5. Es incapaz de deshacerse de objetos deteriorados o inútiles aunque no tengan un valor sentimental.
6. Está poco dispuesto a delegar tareas o trabajo a menos que los demás se sometan exactamente a su manera de hacer las cosas.
7. Es avaro hacia sí mismo y hacia los demás; considera el dinero como algo que se ha de acumular para catástrofes futuras.
8. Muestra rigidez y obstinación.

Cambio de la personalidad debido a otra afección médica 369

Unidad II

2.1 Teorías de la personalidad

Las teorías de la personalidad más importantes de la Psicología

Estas son las aportaciones al estudio de la personalidad que tradicionalmente han tenido más peso a lo largo de la historia de la Psicología. Sin embargo, no todas siguen vigentes hoy.

I. Teoría de la personalidad de Freud

La corriente psicodinámica ha aportado diversas teorías y modelos de personalidad, siendo las más conocidas las del padre del psicoanálisis, Sigmund Freud. Para él, el comportamiento y la personalidad están vinculadas a la existencia de impulsos que necesitamos llevar a la práctica y el conflicto que supone esta necesidad y la limitación que la realidad supone para su cumplimiento. Se trata de un modelo clínico e internalista.

En su primera tópica, Freud proponía que la psique humana estaba estructurada en tres sistemas, uno inconsciente regido por la búsqueda de la reducción de tensiones y funciona a través del principio de placer, uno consciente que es regido por la percepción del mundo exterior y la lógica y el principio de realidad y un preconscious en el que los contenidos inconscientes pueden hacerse conscientes y viceversa.

En la segunda tópica Freud determina una segunda gran estructura de la personalidad compatible con la anterior, en el que la psique está configurada por tres instancias psíquicas, el *Id* o *Ello*, el *Yo* y el *Superyó*. El *Ello* es nuestra parte más instintiva, que rige y dirige la energía interna en forma de impulsos y de la cual parten todas las demás estructuras.

El *Yo* sería el resultado de la confrontación de los impulsos y pulsiones con la realidad, siendo una estructura mediadora y en continuo conflicto que emplea diferentes mecanismos para sublimar o redirigir las energías provenientes de los impulsos. Por último, la tercera instancia es el *Superyó* o la parte de la personalidad que viene dada por la sociedad y que tiene como principal función juzgar y censurar las conductas y deseos que no son socialmente aceptables.

La personalidad se va construyendo a lo largo del desarrollo, en diferentes fases, en base a los conflictos existentes entre las diferentes instancias y estructuras y los mecanismos de defensa aplicados para intentar resolverlos.

2. Teoría de la personalidad de Jung

Además de Freud, otros muchos componentes de la corriente psicodinámica han propuesto sus propias estructuras de personalidad. Por ejemplo, Carl Jung proponía que la personalidad estaba configurada por la persona o parte de nuestra personalidad que sirve para adaptarse al medio y que se relaciona con lo que los demás pueden observar y la sombra o la parte en que se incluyen aquellas partes del Yo que no resultan admisibles para el propio sujeto.

Asimismo a partir de los arquetipos adquiridos por el inconsciente colectivo y los diferentes complejos que adoptamos en nuestro desarrollo hacia la identidad se van generando diferentes tipos de personalidad en función de que las inquietudes se dirijan hacia el interior o exterior, si son más sensitivos o intuitivos y si tienden a centrarse más en pensamiento o sentimiento, siendo pensar, sentir, intuir y percibir las principales funciones psicológicas.

Artículo relacionado: "[Los 8 tipos de personalidad según Carl Gustav Jung](#)"

3. Teoría fenomenológica de Carl Rogers

Desde una perspectiva humanista-fenomenológica de enfoque clínico, Carl Rogers propone que cada persona tiene su campo fenomenológico o manera de ver el mundo, dependiendo la conducta de dicha percepción.

La personalidad se deriva del autoconcepto o simbolización de la experiencia de la propia existencia, la cual surge de la integración de la tendencia a la actualización o tendencia a mejorarse a sí mismo con las necesidades de sentir amor por parte del entorno y de autoestima derivada del contraste entre su conducta y la consideración o respuesta que reciba esta por parte del entorno. Si existen contradicciones, se emplearán medidas defensivas tales con las que ocultar dicha incongruencia.

Quizás te interese: "[La teoría fenomenológica de Carl Rogers](#)"

4. Teoría de los constructos personales de Kelly

Como ejemplo de teoría de la personalidad derivada del cognitivismo y el constructivismo podemos encontrar la teoría de los constructos personales de Kelly, de enfoque también clínico. Para este autor cada persona tiene su propia representación mental de la realidad y actúa de manera científica intentando dar una explicación a lo que le rodea.

Se considera que la personalidad se constituye como un sistema jerarquizado de constructos personales dicotómicos que tienen influencia entre sí, los cuales forman una red con elementos nucleares y periféricos mediante los cuales intentamos dar respuesta y hacer predicciones de futuro. Lo que motiva la conducta y la creación del sistema de constructos es el intento de controlar el medio gracias a la capacidad de predicción derivada de ellos y a la mejora de dicho modelo predictivo mediante la experiencia.

Artículo relacionado: "La teoría de los constructos personales de George Kelly"

5. Teoría de la personalidad ideográfica de Allport

Allport considera que cada individuo es único en el sentido de que tiene una integración de las diferentes características distinta del resto de personas (se basa en lo ideográfico, en lo que nos hace únicos), así como que somos entes activos que nos enfocamos hacia el cumplimiento de metas.

Se trata de uno de los autores que considera que la personalidad que trabaja la personalidad a partir de elementos estructurales y estables, los rasgos. Para él, intentamos que nuestro comportamiento sea consistente y actuamos de tal manera que creamos un sistema a partir del cual podemos hacer equivalentes diferentes conjuntos de estímulos, de manera que podemos responder de forma parecida a distintas estimulaciones.

Así, elaboramos maneras de actuar o expresar la conducta que nos permiten adaptarnos al medio. Estos rasgos tienen diferente importancia en función de la influencia que tengan en nuestra conducta, pudiendo ser cardinales, centrales o secundarios.

El conjunto de rasgos se integraría en el propium o sí mismo, el cual se deriva de la autopercepción y autoconciencia generadas y compuestas por de la experiencia de identidad, percepción la corporalidad, los intereses y la autoestima, la racionalidad y la intencionalidad.

6. Teoría de la personalidad de Cattell

La teoría de la personalidad de Raymond Cattell es una de las más famosas y reconocidas teorías factoriales de la personalidad. Estructuralista, correlacional e internalista al igual que Allport y partiendo del análisis del léxico, considera que la personalidad puede entenderse como función de un conjunto de rasgos, los cuales se entienden como la tendencia a reaccionar de determinada manera a la realidad.

Estos rasgos pueden dividirse en temperamentales (los elementos que nos indican cómo se actúa), dinámicos (la motivación de la conducta o actitud) o aptitudinales (las habilidades del sujeto para llevar a cabo la conducta).

Los más relevantes son los temperamentales, de los cuales Cattell extraería los dieciséis factores primarios de la personalidad que se miden en el 16 PF (que harían referencia a afectividad, inteligencia, estabilidad del yo, dominancia, impulsividad, atrevimiento, sensibilidad, suspicacia, convencionalismo, imaginación, astucia, rebeldía, autosuficiencia, aprehensión, autocontrol y tensión).

La dinámica de la personalidad también depende de la motivación, encontrando diferentes componentes en forma de rasgos dinámicos o actitudes entre los que se encuentran los ergios (forma de actuar ante estimulaciones concretas como el sexo o la agresión) y los sentimientos.

7. Teoría de la personalidad de Eysenck

Desde una posición internalista y factorial centrada en lo biológico, Eysenck genera una de las hipótesis explicativas de la personalidad más importantes desde un enfoque correlacional. Este autor genera el modelo PEN, el cual propone que las diferencias de personalidad se basan en elementos biológicos que permiten procesos como la motivación o la emoción.

La personalidad es una estructura relativamente estable del carácter, el intelecto, el temperamento y el físico, aportando respectivamente cada uno de ellos la voluntad, la inteligencia, la emoción y los elementos biológicos que los permiten.

Eysenck encuentra y aísla tres factores principales en los cuales pueden agruparse todos los demás, siendo estos el psicoticismo o tendencia a actuar con dureza, el neuroticismo o estabilidad emocional y la extraversión/introversión o focalización en el mundo exterior o interior.

El autor consideraría que el nivel de extraversión dependía de la activación del sistema de activación reticular ascendente o SARA, el neuroticismo del sistema límbico y el psicoticismo, si bien no se ha identificado un correlato claro, tiende a vincularse al nivel de andrógenos o la relación entre dopamina y serotonina.

Los tres factores del modelo PEN integran los diferentes rasgos de personalidad y permiten que el organismo reaccione de determinadas maneras a la estimulación ambiental a partir de respuestas conductuales más o menos específicas y frecuentes.

8. Teoría del Big Five de Costa y McCrae

Otra de las grandes teorías factoriales y basadas en un enfoque léxico (partiendo de la idea de que los términos con los que explicamos nuestro comportamiento permiten tras un análisis factorial establecer la existencia de agrupaciones de características o rasgos de personalidad), el Big Five o teoría de los cinco grandes de Costa y McCrae es uno de los modelos de personalidad más extendidos.

Mediante el análisis factorial este modelo indica la existencia de cinco grandes factores de personalidad que todos tenemos en mayor o menor grado. Se trata del neuroticismo o ajuste emocional, la extraversión como cantidad e intensidad de relaciones personales, la cordialidad como las cualidades vertidas en la interacción, la responsabilidad o toma de conciencia, organización, control y motivación hacia las metas y la apertura a la experiencia o interés en experimentar.

Cada uno de dichos grandes factores se compone de rasgos o facetas. Los diferentes rasgos están relacionados entre sí, y en conjunto dan cuenta de la manera de percibir el mundo y reaccionar ante él.

9. El modelo BIS Y BAS de Gray

Gray propone un modelo factorial y de carácter biológico en el que considera que existen dos dimensiones que permiten elementos como la emoción y el aprendizaje, partiendo de la combinación de los factores extraversión y neuroticismo de Eysenck.

En este caso, se propone que la ansiedad, como combinación entre introversión y neuroticismo, actuaría como mecanismo inhibitor de la conducta (BIS o Behaviour Inhibition System), mientras que la impulsividad (que equivaldría a una combinación entre extraversión y neuroticismo) actuaría como mecanismo de aproximación y motivación a la acción (BAS o Behaviour Approximation System). Ambos sistemas actuarían en conjunto para regular nuestra conducta.

10. Modelo de Cloninger

Este modelo contempla la existencia de elementos temperamentales, siendo estos la evitación del dolor, la dependencia a la recompensa, la búsqueda de novedades y la persistencia. Estos elementos de carácter biológico y adquirido darían cuenta del patrón conductual que aplicamos en nuestra vida, y dependen en gran medida del equilibrio neuroquímico del cerebro en lo que se refiere a los neurotransmisores.

También incorpora elementos del carácter que ayudan a situar al propio yo en en la realidad, siendo estos la cooperación como comportamiento social, la autodirección o autonomía y la autotranscendencia como elemento que nos integra y nos da un papel en el mundo.

11. Teoría del aprendizaje social de Rotter

Este autor considera que el patrón de conducta que empleamos habitualmente es un elemento derivado del aprendizaje y la interacción social. Considera al ser humano un elemento activo y utiliza un enfoque cercano al conductismo. Actuamos en base a la existencia de necesidades y de la visualización y valoración tanto de éstas como de las posibles conductas que hemos aprendido a llevar a cabo. Aunque cercano al interaccionismo, se sitúa en una perspectiva situacionista

El potencial de conducta es la probabilidad de realizar determinada conducta en una situación concreta. Este potencial depende de elementos como las expectativas (tanto de la capacidad

de influir en los resultados como en el propio resultado y la posible obtención de beneficios tras la conducta) y la consideración o valor otorgado a las consecuencias de realizar la conducta en cuestión, así como de la manera en que la persona procesa y valora la situación (conocida como situación psicológica).

Artículo relacionado: "La teoría del aprendizaje social de Rotter"

12. El enfoque interaccionista

A lo largo de la historia han sido muchos los autores que han una de dos posturas: que la personalidad es algo innato o bien que se deriva del aprendizaje. Sin embargo existe una tercera opción, defendida por autores como Mischel, en la que la personalidad es formada por la interacción entre elementos innatos y los fenómenos que vivimos.

Esta postura explora las características de personalidad a través del estudio de la existencia de consistencia de la conducta a través de las situaciones, la estabilidad temporal y la validez predictiva de los rasgos. Las conclusiones indicaron que deberían emplearse otro tipo de categorizaciones diferentes de los rasgos, pues estos no reflejan un modelo predictivo totalmente válido al ser de carácter más innatista. Defiende que resulta más eficiente hablar de competencias, valores, expectativas, constructos y autocontrol.

Otros autores como Allen reflejan que la consistencia puede variar según la persona, así como los valores principales y los aspectos que mejor predicen la conducta. De este modo, los rasgos sí serían consistentes pero solo si se tienen en cuenta aquellos que resultan más relevantes para cada persona.

2.2 Procesos de la comunicación en toma de decisiones

Dentro de cualquier grupo u organización la comunicación tiene cuatro funciones centrales que son: Controlar Motivar, expresar emociones e informar.

La comunicación controla la conducta de los miembros de varias maneras por ejemplo dentro de una organización esta tiene varias jerarquías de autoridad y de lineamientos .

Por otra parte la comunicación alienta la motivación porque le aclara a los empleados lo que tienen que hacer, como lo están haciendo y que pueden hacer para mejorar su rendimiento.

La última función de la comunicación se refiere al papel que desempeña cuando facilita decisiones. Ya que mediante la transmisión de datos para identificar y evaluar ...ver más...

LA QUINESIA es el estudio formal de los movimientos corporales. Aborda los gestos, la configuración del rostro y otros movimientos corporales, sin embargo, es un campo relativamente y sujeto a muchas más conjeturas y creencias populares que a las sustentadas por los resultados de las investigaciones.

Se ha dicho que todo movimiento corporal tiene significado y que no hay movimientos accidentales [1] Por ejemplo, por medio del lenguaje corporal.

Decimos “Ayúdame, me siento solo, Tómame, estoy disponible, Déjame en paz, estoy deprimido. Es raro que mandemos los mensajes de manera consciente. Representamos nuestro estado anímico con lenguaje corporal, no verbal. Levantamos la ceja para indicar incredulidad, nos frotamos la nariz para indicar desconcierto. Cruzamos los brazos para aislarnos o protegernos, levantamos los hombros por indiferencia, guiñamos un ojo como signo de intimidad, golpeamos con los dedos para manifestar impaciencia y nos damos un golpe en la frente cuando se nos olvida algo

El lenguaje corporal aumenta la comunicación verbal y con frecuencia la complica. Una posición o un movimiento corporales no tienen en sí un significado exacto o universal, pero cuando se vinculan al lenguaje hablado, dan mayor significado al mensaje del emisor.

La comunicación (del latín comunicativo, -onis) es la acción consciente de intercambiar información entre dos o más participantes con el fin de transmitir o recibir información u opiniones distintas. Los pasos básicos de la comunicación son la formación de una intención de comunicar, la composición del mensaje, la codificación del mensaje, la transmisión de la señal, la recepción de la señal, la decodificación del mensaje y finalmente, la interpretación del mensaje por parte de un receptor.

La comunicación en general toma lugar entre tres categorías de sujetos principales: los seres humanos (lenguaje), los organismos vivos (biosemiótica) y los dispositivos de comunicación habilitados (cibernética).

En un sentido general, la comunicación es la unión, el contacto con otros seres, y se puede definir como el proceso mediante el cual se transmite una información de un punto a otro.

Su propósito u objetivo se puede denominar bajo la acción de informar, generar acciones, crear un entendimiento o transmitir cierta idea.

La teoría de la comunicación es un campo de la teoría de la información que estudia los procesos de la información⁶ y la comunicación humana.⁷

Las escuelas más conocidas de la teoría de la comunicación son las siguientes:

- **Mecanicismo:** Entiende la comunicación como un perfecto transmisor mecánico de un mensaje desde un emisor hasta un receptor.
- **Psicológico:** Considera a la comunicación como el acto de enviar un mensaje a un receptor (llamado así porque considera al receptor como sujeto de la comunicación) y en el cual las sensaciones y las ideas de ambas partes influyen considerablemente en el contenido del mensaje.
- **Construccionismo social:** Este punto de vista, también llamado "interaccionismo simbólico", considera a la comunicación como el producto de significados creativos e interrelaciones compartidas.
- **Sistemática:** Considera a la comunicación como un mensaje que pasa por un largo y complejo proceso de transformaciones e interpretaciones desde que ocurre hasta que llega a los receptores.

Dichas teorías se estudian además desde las siguientes perspectivas:

- **Ontología:** Pone la pregunta sobre el qué se comunica.
- **Epistemología:** Pone la pregunta sobre el cómo se comunica.

Tarea: EL ALUMNO DEBERÁ INVESTIGAR LOS TIPOS DE COMUNICACIÓN EN LAS EMPRESAS.

Unidad III

3.1 Toma de decisiones

La toma de decisiones es un proceso que atraviesan las personas cuando deben elegir entre distintas opciones. Diariamente nos encontramos con situaciones donde debemos optar por algo, pero no siempre resulta simple. El proceso de la toma de decisiones hace hincapié en conflictos que se presentan y a los cuales hay que encontrarles solución.

En el ámbito de la conducta y psiquis humana, éste ha sido un tema fundamental. Debido a diversos elementos como la estructura de personalidad, el desarrollo, madurez, etapa de vida, entre otros, las personas no responden de la misma forma a una misma situación problemática.

Por ejemplo, quienes tienden a ser ansiosos suelen agobiarse incluso aunque el conflicto sea pequeño para algunos. Alguien que ha sufrido violencia de género constantemente, es probable que tenga perturbada su capacidad de tomar decisiones. Por otra parte, un sujeto que sea sumamente creativo podrá tener muchas más habilidades para encontrar curiosas salidas.

Por ello han sido diversos los modelos creados a partir de distintos enfoques teóricos, éstos sirven tanto para encontrar la explicación a la conducta en situaciones problemáticas, como para tener las bases en la elaboración de técnicas terapéuticas para ayudar, a quienes lo precisan, a desarrollar y potenciar la toma de decisiones.

Componentes de la toma de decisiones

Resolver un problema necesita de los siguientes conceptos, ya que todos ellos son importantes no sólo para encontrar un resultado inicial, sino para el aprendizaje y mejoría de la resolución de problemas, favoreciendo ampliamente la detección de las propias herramientas (competencias).

Decisión: Todas las posibles combinaciones que incluyen tanto las acciones a llevar a cabo como las situaciones.

Resultado: Hipotéticas situaciones que tendrían lugar si se toma una u otra opción de las decisiones antes señaladas.

Consecuencia: Evaluación basada en la subjetividad, por ejemplo ganancias o pérdida.

Incertidumbre: Aquí juegan un papel fundamental tanto la probabilidad, como la confianza y posibilidad, frente a lo desconocido, sobre todo cuando no se tiene experiencia en algún problema en particular.

Preferencias: Tendencia a tomar una alternativa y no otra, se ve condicionada por la experiencia.

Toma de decisión: Acción de decidir.

Juicio: Evaluación.

Modelo de resolución de problemas

Definir el problema: Requiere del análisis de la situación que se enfrenta.

Alternativas posibles: Son todas las combinaciones de acciones que se pueden tomar.

Prever resultados: Como hasta ahora son sólo hipótesis, se requiere asociar las posibles consecuencias de cada una de las alternativas.

Elegir: Optar por alguna de ellas.

Control: Es necesario siempre tener todo bajo control sin dejar nada al azar, siendo monitores, responsables y con actitud participativa en el proceso.

Evaluación: Ver los pro y los contra de lo que se ha decidido, algo primordial para el aprendizaje.

¿Qué dificulta el proceso?

Disonancia cognitiva: Cuando lo que se quiere hacer y lo que se acaba haciendo no son coincidentes.

Efecto Halo: Ocurre cuando la sombra de otras experiencias hace que se deduzca erróneamente, presuponiendo y anticipando precipitadamente una decisión.

Pensamiento de grupo: Ocurre cuando un grupo de personas decide por otras, a pesar de éstas estar en desacuerdo. Es decir, no hay consenso, sino que miedo, autoridad, temor a equivocarse, rechazo o cuestionamiento grupal.

Adaptación Hedonista: Estado de bienestar y placer que no permite relacionarse adecuadamente con el conflicto.

Sesgo de confirmación: Para poder realizar una correcta evaluación de los resultados, es necesario tener la suficiente flexibilidad cognitiva como para poder modificar las creencias si

llega a ser necesario, ya que el siguiente objetivo será no volver a cometer el mismo error, algo que no ocurre cuando seguimos manteniendo la misma posición al respecto, rechazando todo el nuevo contenido.

Sesgo de autoridad: Seguir lo que plantean expertos, sin tener en cuenta los propios deseos.

3.2 Automotivación

Abraham Maslow propone la “Teoría de la Motivación Humana”, la cual trata de una jerarquía de necesidades y factores que motivan a las personas; esta jerarquía identifica cinco categorías de necesidades y considera un orden jerárquico ascendente de acuerdo a su importancia para la supervivencia y la capacidad de motivación. (Quintero; J; 2007:1). Es así como a medida que el hombre va satisfaciendo sus necesidades surgen otras que cambian o modifican el comportamiento del mismo; considerando que solo cuando una necesidad está “razonablemente” satisfecha, se disparará una nueva necesidad (Quintero; J; 2007:1).

Las cinco categorías de necesidades son: fisiológicas, de seguridad, de amor y pertenencia, de estima y de auto-realización; siendo las necesidades fisiológicas las de más bajo nivel. Maslow también distingue estas necesidades en “deficitarias” (fisiológicas, de seguridad, de amor y pertenencia, de estima) y de “desarrollo del ser” (auto-realización). La diferencia distintiva entre una y otra se debe a que las “deficitarias” se refieren a una carencia, mientras que las de “desarrollo del ser” hacen referencia al quehacer del individuo (Quintero; J; 2007:1)

Necesidades fisiológicas: son de origen biológico y refieren a la supervivencia del hombre; considerando necesidades básicas e incluyen cosas como: necesidad de respirar, de beber agua, de dormir, de comer, de sexo, de refugio (Quintero; J; 2007:2).

Necesidades de seguridad: cuando las necesidades fisiológicas están en su gran parte satisfechas, surge un segundo escalón de necesidades que se orienta a la seguridad personal, el orden, la estabilidad y la protección. Aquí se encuentran cosas como: seguridad física, de empleo, de ingresos y recursos, familiar, de salud y contra el crimen de la propiedad personal (Quintero; J; 2007:2).

Necesidades de amor, afecto y pertenencia: cuando las necesidades anteriores están medianamente satisfechas, la siguiente clase de necesidades contiene el amor, el afecto y la pertenencia o afiliación a un cierto grupo social y buscan superar los sentimientos de soledad y alienación. Estas necesidades se presentan continuamente en la vida diaria, cuando

el ser humano muestra deseos de casarse, de tener una familia, de ser parte de una comunidad, ser miembro de una iglesia o asistir a un club social (Quintero; J; 2007:2).

Necesidades de estima: cuando las tres primeras necesidades están medianamente satisfechas, surgen las necesidades de estima que refieren a la autoestima, el reconocimiento hacia la persona, el logro particular y el respeto hacia los demás; al satisfacer estas necesidades, las personas tienden a sentirse seguras de sí misma y valiosas dentro de una sociedad; cuando estas necesidades no son satisfechas, las personas se sienten inferiores y sin valor (Quintero; J; 2007:2).

Maslow propuso dos necesidades de estima: una inferior que incluye el respeto de los demás, la necesidad de estatus, fama, gloria, reconocimiento, atención, reputación, y dignidad; y otra superior, que determina la necesidad de respeto de sí mismo, incluyendo sentimientos como confianza, competencia, logro, maestría, independencia y libertad (Quintero; J; 2007:2).

Necesidades de auto-realización: son las más elevadas encontrándose en la cima de la jerarquía; responde a la necesidad de una persona para ser y hacer lo que la persona “nació para hacer”, es decir, es el cumplimiento del potencial personal a través de una actividad específica; de esta forma una persona que está inspirada para la música debe hacer música, un artista debe pintar, y un poeta debe escribir (Quintero; J; 2007:3).

A continuación se presenta la pirámide de la jerarquía de necesidades de Maslow.



Además de las cinco necesidades antes descritas, Maslow también identificó otras tres categorías de necesidades, lo que dio origen a una rectificación de la jerarquía de necesidades (Quintero; J; 2007:4).

Necesidades estéticas: no son universales, pero al menos ciertos grupos de personas en todas las culturas parecen estar motivadas por la necesidad de belleza exterior y de experiencias estéticas gratificantes (Quintero; J; 2007:4).

Necesidades cognitivas: están asociadas al deseo de conocer, que posee la mayoría de las personas; como resolver misterios, ser curioso e investigar actividades diversas fueron llamadas necesidades cognitivas, destacando que este tipo de necesidad es muy importante para adaptarse a las cinco necesidades antes descritas (Quintero; J; 2007:4).

Necesidades de auto-trascendencia: Hacen referencia a promover una causa más allá de sí mismo y experimentar una comunión fuera de los límites del yo; esto puede significar el servicio hacia otras personas o grupos, el perseguir un ideal o una causa, la fe religiosa, la búsqueda de la ciencia y la unión con lo divino (Quintero; J; 2007:4).

Aplicando la teoría al área educacional

Es necesario destacar que esta teoría, forma parte del paradigma educativo humanista, para el cual el logro máximo de la auto-realización de los estudiantes en todos los aspectos de la personalidad es fundamental, procurando, proporcionar una educación con formación y crecimiento personal (Quintero; J; 2007:5). Se debe tener en cuenta, además, que para que un alumno pueda llegar a la autorealización se requiere que las otras necesidades estén cubiertas, lo que se plantea como una dificultad para aulas en que los niños no han satisfecho necesidades de tipo fisiológicas, de seguridad o de amor, pertenencia y de estima. Por ello las formas en que se aborda la satisfacción de estas necesidades también se torna como un desafío para las instituciones educativas y el sistema escolar en general, considerando que las carencias como por ejemplo el hambre, la inseguridad o sentido de indefensión, la falta de constitución en la familia, entre otras problemáticas están muy presentes en la vida de muchos alumnos sobre todo de los que provienen de contextos más vulnerables y por ende afectan su educación y la búsqueda de su auto- realización.

Unidad IV

4.1 Mecanismos de autocontrol y mecanismos de Defensa.

Freud y sus mecanismos de defensa psicológicos

Para poder estudiar el tema tenemos que resaltar un poco de la vida de la persona que fue su creador, estaremos hablando de SIGMUN FREUD:

(1856-1939) Fue un neurólogo austriaco al cual se le considerado el fundador del psicoanálisis, método de fragmentación de la estructura psíquica cuyo objetivo es la investigación de los significados inconscientes del comportamiento, así como los sueños y fantasías del individuo.

El psicoanálisis es un procedimiento curativo de los trastornos mentales, principalmente de las neurosis.

Dentro de todos los grandes avances de este gran hombre en este caso tomaremos como centro de nuestra investigación los métodos de defensa psicológicos que se presentan con cotidianidad cada uno de nosotros.

¿Qué es un mecanismo de Defensa?

Un mecanismo de defensa es una técnica utilizada para evitar, negar o distorsionar las fuentes de ansiedad o para mantener una imagen personal idealizada que nos permita vivir cómodamente con nosotros mismos; estos casi siempre constituyen alguna forma de autoengaño el cual a menudo crea grandes puntos ciegos en la personalidad. Un ejemplo puede ser cuando una persona es mitómano (miente comúnmente) y no lo reconoce.

Los mecanismos de defensa expuestos por Freud son:

- ↕ La Negación.
- ↕ Represión.
- ↕ Formación reactiva.
- ↕ Regresión.
- ↕ Proyección.
- ↕ Racionalización.
- ↕ Compensación.
- ↕ Sublimación.

Posteriormente agregó: introyección, desplazamiento, conversión/somatización e inversión.

La negación

Mediante esta tratamos de protegernos contra la realidad desagradable tratando de negar su existencia, la negación está estrechamente relacionada con la muerte, las enfermedades y otras experiencias igualmente de dolorosas y amenazantes; por ejemplo si a alguien le dijeran que le quedan tres meses de vida ¿Cuál sería su primera reacción? Podría pensar algo como esto: “alguien debe haber confundido las radiografías”, “el doctor debe estar equivocado” o, simplemente no puede ser verdad, ante la muerte repentina de un ser querido se presentan frecuentemente reacciones similares a ésta: “no puede ser cierto, simplemente no lo puedo creer”.

Represión

Es cuando aparentemente nos protegemos reprimiendo los pensamientos o impulsos amenazantes y dolorosos. Los sentimientos de hostilidad hacia nuestros seres queridos los nombres de las personas que nos desagradan o los fracasos y las venganzas del pasado son objeto frecuente de la represión.

Formación Reactiva

En este los impulsos no solo se reprimen, sino que, además se controlan exagerando el comportamiento opuesto, por ejemplo la madre que inconscientemente desteta a su hijo, puede por medio de formación reactiva, volver sobre protectora o indulgente en un grado exagerando. Su pensamiento real de “lo odio” y “ojala y se largara de aqui” se sustituye por “lo quiero mucho” y “no sé qué haría sin él” los impulsos hostiles de la madre se cambian por “un amor más tierno”, de modo de que ella no se ve obligada a aceptar sus sentimientos reales. La idea básica es que los impulsos o sentimientos inaceptables son tan amenazantes que no basta simplemente con reprimirlos. El individuo trasciende esto al fingir un comportamiento opuesto a sus impulsos o sentimientos reales.

Regresión

Es un sentimiento más amplio, la regresión se refiere a cualquier retroceso a situaciones o hábitos anteriores y menos exigentes. Muchos padres que tienen un segundo hijo han tenido que afrontar a alguna forma de regresión de su primogénito. Debido a la frustración generada por la presencia del hermanito, el niño mayor puede regresar al lenguaje infantil, a mojar la cama o al propio del bebé. Sin embargo la regresión generalmente es menos severa. Otro

ejemplo podría ser cuando un adulto manifiesta un berrinche o el individuo casado que se va a “casa de su mamá” está presentando una regresión.

Proyección

Este es un proceso inconsciente que nos protege la ansiedad causada por nuestras propias características que de manera consciente consideramos inaceptables. Un ejemplo de este caso se menciona a un propietario de una tienda que trataba de esquilmar al máximo el dinero de sus clientes, a menudo mediante prácticas ilícitas, sin embargo, el hombre se consideraba así mismo un pilar de la comunidad y un buen cristiano. ¿Cómo justificaba su avaricia y su deshonestidad? Él creía que todo el que entraba a la tienda trataba de robarle sus mercancías a como diera lugar. En realidad eran pocos los clientes que actuaban de esta manera, pero el tendero proyectaba su ambición y deshonestidad ante todos sus clientes.

Racionalización

Es la que suministra inconscientemente ciertas razones para el comportamiento que nosotros mismos consideramos objetables; el siguiente es un ejemplo típico de racionalización. El estudiante que no presenta una tarea asignada desde el comienzo del semestre explica: mi auto se descompuso y no pude ir sino hasta ayer a la biblioteca, además no pude encontrar todos los libros que necesitaba, pero hice todo lo que pude, para colmo anoche, cuando me disponía a escribir, la cinta de mi máquina se rompió y como todas las tiendas estaban cerradas, no pude terminar el trabajo a tiempo.

Si le preguntan por qué dejó el trabajo para última hora (la verdadera razón de su falta), probablemente el estudiante se enfrascará en otra serie de racionalizaciones. Si se objetan estas explicaciones, es probable que el estudiante se altere porque se ve forzado a despojarse de la protección que le proporcionan.

Compensación

Es una forma de comportamiento por la cual la persona trata de reemplazar algún defecto o falla. Las reacciones compensatorias son defensas contra los sentimientos de inferioridad. La persona que tiene una deficiencia o debilidad (real o imaginaria) puede hacer grandes esfuerzos para compensar o superar tal deficiencia sobresaliendo en otras áreas; por ejemplo un individuo mudo durante la infancia puede convertirse en un gran mador en la universidad.

Sublimación

Se define como la transformación de los deseos frustrados (especialmente los deseos sexuales) en actividades sustitutivas, constructivas y aceptables para la sociedad, Freud pensaba que el arte, la música, la investigación científica, en general gran parte de las actividades creativas, representan una canalización de las energías sexuales hacia comportamientos productivos y aceptables. El creía que todos los deseos intensos se pueden sublimar; por ejemplo una persona muy agresiva puede hallar sublimación como soldado profesional, boxeador o jugador de fútbol, la ambición se puede refinar mediante una carrera en los negocios.

En resumen se puede decir que mucho de los mecanismos de defensa fueron identificados por Freud, quien supuso que funcionaban inconscientemente, sin embargo no todos los psicólogos aceptan este punto de vista. Pues algunos afirman que no hay por qué considerar que los mecanismos de defensa no se puedan utilizar conscientemente para controlar la ansiedad otros que posiblemente utilicen este concepto muy poco, sino que prefieren considerarlos como estrategias aprendidas para evitar la ansiedad. Por ejemplo la negación y la represión podían ser respuestas aprendidas de “no pensar”. De cualquier manera los mecanismos de defensa son una buena descripción de las reacciones psicológicas más frecuentes ante la frustración, la tensión y la ansiedad. Si no le es fácil encontrar los mecanismos de defensa de su propio comportamiento posiblemente usted es muy defensivo.

Referente al autocontrol, 10 hábitos sugeribles.

10 hábitos de autocontrol. Por: Quindío, Agosto 11 de 2013 por MARIA ELENA LOPEZ

Si sabemos cómo y por qué sentimos de una determinada manera estamos en capacidad de manejar mejor las emociones. En mi trabajo diario veo la necesidad cada vez más clara de poner en práctica la Inteligencia Emocional, un concepto que puede resultar familiar para algunos, pero desconocido para otros. Esta consiste básicamente en desarrollar la habilidad para detectar y entender nuestras propias emociones, es decir, saber denominar claramente el estado de ánimo en el cual nos encontramos, identificar la manera en que éste afecta nuestro comportamiento y decidir la forma como expresamos los sentimientos que éstos generan. Hacerlo nos permite comportarnos con seguridad, tomar decisiones más acertadas, tener una mejor relación con los demás y saber cuándo cambiar el rumbo. El autocontrol de las emociones es un hábito que se adquiere. Algunas acciones nos permiten manejar de mejor manera nuestro mundo emocional. 1. Llevar las emociones a palabras concretas, es decir describir las experiencias y calificar los sentimientos. Aunque no siempre resulta fácil este ejercicio, si es de gran utilidad a la hora de entender con claridad los propios sentimientos o interpretar mejor lo que el otro está experimentando. 2. Cuestionar algunas reacciones frecuentes y ciertos hábitos que vemos como “normales”. En muchas ocasiones validamos reacciones incontroladas e inadecuadas como algo natural y aceptable, porque,

como se dice popularmente, “Yo soy así”. 3. No negar emociones como la rabia, el miedo y la tristeza. Reprimir estas emociones, pretendiendo controlarlas, puede generar mayor ansiedad. Es necesario entender que es válido experimentar todas las emociones, el problema es cuando las manifestamos de manera inadecuada. 4. Romper con los círculos viciosos de pensamientos negativos que estimulan los estallidos emocionales. 5. Evaluar las reacciones exageradas para ver qué hay detrás de ellas y, así, poder identificar si responden a una emoción del momento o a problemas más profundos. 6. Potenciar las experiencias, las situaciones y las emociones positivas, así como las distintas maneras de reaccionar que han contribuido a solucionar una situación problemática. 7. Identificar las señales físicas que acompañan a un desborde de las emociones. Determinar cuáles pueden ser las alarmas que lo previenen para no dejarse manejar por la emoción. 8. Puntualizar cuál es la relación que hay entre la emoción y la reacción. ¿Qué tan acertadas o no son las reacciones?. Si se le salió de las manos, reflexione sobre los posibles motivos. 9. Examinar qué pensamientos, personas o situaciones refuerzan la permanencia de una emoción determinada o estimulan el descontrol. 10. Determinar si los comportamientos son en general fruto de la emoción descontrolada o el resultado de una decisión consciente. Tomado del Diario La Crónica del

4.2 Reacciones proactivas y reactivas

Eleanor Roosevelt declaró que “nadie puede herirte sin tu consentimiento”. Esta es la clave entre el comportamiento proactivo y reactivo, dos actitudes equidistantes que pueden marcar la diferencia entre el éxito y el fracaso personal y profesional.

Qué es ser proactivo y reactivo

Aunque inicialmente los términos proactivo y reactivo fueron introducidos por el neurólogo y psiquiatra Víctor Frankl, el autor Steven Covey ha expandido estos conceptos a la esfera empresarial, incluyendo la proactividad como el primero de Los siete hábitos de las personas altamente efectivas.

Como recoge en este best-seller, ser proactivo consiste en la capacidad de “poder escoger nuestra respuesta a los estímulos del medio ambiente y responder (responsabilidad) de acuerdo con nuestros principios y valores”. “No significa sólo tomar la iniciativa; significa que, como seres humanos, somos responsables de nuestras propias vidas”, añade Covey. En el mismo sentido, J. Michael Crant y Thomas S. Bateman sostienen que la proactividad no se limita a anticipar el cambio, sino también contribuir a generarlo, es decir, para ser proactivo no basta con ser flexible y adaptarse a las nuevas circunstancias, sino que también hay que tomar la iniciativa para mejorar la propia realidad y salir de la zona de confort.

Por el contrario, la reactividad conlleva el conformismo ante las situaciones, una reacción que lleva a las personas a seguir las pautas que otros, el contexto o la sociedad le imponen, sin anticiparse a los problemas.

El comportamiento proactivo y reactivo

Así, mientras una persona reactiva hará depender su comportamiento de las circunstancias externas, el espíritu proactivo permite al individuo aprovechar cualquier dificultad y convertirla en una oportunidad. Al trabajador proactivo no le hace falta que el viento sople a favor, sino que adaptará las velas para sacar partido de la corriente.

Esta actitud queda patente en el día a día. En este sentido, Covey recoge una serie de situaciones en las que es fácil distinguir un afrontamiento proactivo y reactivo:

- Estudiar las alternativas de las que disponemos / Asumir que no podemos hacer nada por cambiar las circunstancias.
- Buscar un enfoque distinto a nuestra respuesta / Refugiarnos en que somos así y no podemos cambiar nuestra personalidad.
- Mantener la calma en todo momento, controlando las emociones / Perder el control ante situaciones adversas o estresantes.
- Aportar argumentos convincentes para tratar de cambiar los puntos de vista de los demás / Creer que el resto de personas tienen ideas inamovibles.
- Decidir actuar tras valorar las opciones y efectos de los actos / Realizar las tareas por obligación.
- Ser perseverante / Rendirse.
- Ver los cambios como oportunidades / Considerar los cambios como problemas.

La importancia de la proactividad

¿De qué sirve ser proactivo? Según Covey, “la diferencia entre las personas que toman la iniciativa y las que no lo hacen equivale literalmente a la diferencia entre el día y la noche; no estoy hablando de un 25 o 50% de efectividad; hablo de un 5.000% de diferencia, en particular si esas personas son inteligentes, sensibles ante las necesidades de los demás y están siempre alerta”.

Otras muchas investigaciones avalan esta influencia del proactivo y el reactivo en el éxito personal y profesional. En concreto, según el estudio Charismatic leadership viewed from

above: the impact of proactive personality, de Crant y Bateman, los líderes proactivos son un 39% más carismáticos según los propios empleados.

Otro trabajo de Scott E. Seibert pone de manifiesto el vínculo entre proactividad y promoción laboral, satisfacción y mejores sueldos de los profesionales. De hecho, por un solo punto más obtenido en la valoración de la proactividad, los trabajadores acceden a un salario anual 8.000 dólares por encima que los empleados de menor puntuación, según el informe Proactive Personality and Career Success.

En el área de ventas, por ejemplo, las personas proactiva y reactiva difieren en un 8% de efectividad en las operaciones culminadas, según el estudio The proactive personality scale and objective job performance among real estate agents, realizado por Crant, mientras que en el departamento de atención al cliente, la proactividad reduce las llamadas entre un 20 y un 30% y mejora la fidelización y reputación empresarial, según Enkata.

Más innovación, capacidad resolutive, iniciativa, relaciones interpersonales saludables, habilidades de negociación, dotes de liderazgo, satisfacción, productividad y eficacia son algunas de las consecuencias positivas de una conducta proactiva.

¿Y tú? ¿Eres proactivo? Como comentamos, no vale escudarse en la personalidad para seguir con una actitud reactiva. Empieza a ser quien dirija tu vida: potencia tu proactividad con el Curso Online Desarrolla tus habilidades personales de la Escuela Europea de Management.